

УДК 338.001.36

Е. В. Чепижко (chepizko.elena@yandex.ru),
аспирант**И. М. Посохов** (dglaz04@mail.ru),
д-р экон. наук, профессор
Харьковский политехнический институт НТУ
г. Харьков, Украина

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта актуальность обеспечения конкурентоспособности предприятия в условиях неопределенности на основе формирования и развития его экономического потенциала при эффективной реализации предпринимательского потенциала предприятия. Выявлена экономическая сущность категории «предпринимательский потенциал»; исследована роль и характер влияния предпринимательского потенциала на формирование мощности структурных элементов конкурентного потенциала и в целом экономического потенциала предприятия.

The article reveals the urgency of ensuring the competitiveness of an enterprise in conditions of uncertainty based on the formation and development of its economic potential while effectively implementing the entrepreneurial potential of the enterprise. The economic essence of the category "entrepreneurial potential" is revealed; the role and character of the influence of the entrepreneurial potential on the formation of the capacity of the structural elements of the competitive potential and, on the whole, the economic potential of the enterprise, is investigated.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия; потенциал; экономический потенциал; предпринимательский потенциал; конкурентные преимущества; конкурентный потенциал.

Key words: enterprise competitiveness; potential; economic potential; entrepreneurial potential; competitive advantages; competitive potential.

Ускорение процессов интеграции Украины в мировую экономику и европейское экономическое пространство, нарастающая гиперконкуренция за мировые рынки сбыта вызывают необходимость повышения конкурентоспособности отечественных предприятий на внутреннем и внешних рынках. Обеспечение конкурентоспособности предприятия на основе формирования и развития его потенциала признается одним из наиболее точных и объективных инструментов управления организацией. В современных условиях неопределенности, когда развитие предпринимательства выступает как фактор роста экономики страны в целом, одной из основных задач управления конкурентоспособностью предприятия становится формирование и эффективное использование предпринимательского потенциала предприятия, как инструмента формирования конкурентных преимуществ другими элементами экономического потенциала фирмы в процессе конкурентного взаимодействия.

Весомый вклад в изучение теоретико-методических основ конкурентоспособности предприятия сделали такие известные зарубежные ученые, как А. Смит, Й. Шумпетер, П. Кругман, М. Портер, И. Ансофф, а также отечественные исследователи и ученые стран СНГ Л. В. Балабанова, О. А. Воронова, И. Б. Гурков, Я. А. Жалило, Й. М. Лифиц, Р. А. Фатхутдинов, О. Б. Чернега, О. О. Шубина и др. Проблемы формирования категории «предпринимательский потенциал», его оценку и управление рассматривают в своих работах В. Вейц, К. Г. Воблик, С. Г. Струмилин, В. С. Немчинов, Л. И. Абалкин, В. М. Архангельский, И. М. Репина и др. Несмотря на рост количества публикаций, которые посвящены предпринимательскому потенциалу предприятия, степень научного обоснования его роли и значения в обеспечении конкурентоспособности предприятия требует дальнейшего исследования.

Исследование теоретических и методических подходов к поиску и формированию источников обеспечения конкурентоспособности предприятия приводит к выделению решающей роли в этом вопросе совокупного потенциала предприятия и, в частности, его составной части –

предпринимательского потенциала, который позволяет предприятию выделить и реализовывать конкурентные преимущества в конкурентной борьбе с другими участниками рынка.

Конкурентоспособность предприятия – это способность использования совокупности потенциалов для действенного применения факторов производства, возможность применения совокупности адаптационных и трансформационных способностей для достижения устойчивых конкурентных преимуществ на выбранных сегментах рынка, которая обеспечит эффективность функционирования и развития предприятия в средне- и долгосрочном периоде [1, с. 167].

В научной литературе уделялось серьезное внимание исследованию и оценке потенциала хозяйственных систем. В экономике большинство ученых категорию «потенциал» рассматривают как источники, возможности, средства, запасы, которые можно привести в действие и использовать для достижения определенной цели. Так, академик Л. Абалкин рассматривает потенциал как обобщенную, собирательную характеристику ресурсов [2, с. 214]. Т. В. Калинеску, Ю. А. Романовская, А. Д. Кириллов, В. В. Россоха характеризуют «потенциал предприятия» как совокупность ресурсов и возможностей в определенных социально-экономических формах, которые при воздействии определенных внутренних и внешних факторов среды могут быть реализованы для достижения целей предприятия для удовлетворения новых потребностей общества [3; 4]. Исследования показывают, что основным фактором комплексной оценки конкурентоспособности предприятия является его экономический потенциал. Наиболее полно отражающим суть данной категории представляется подход, где экономический потенциал отдельного предприятия рассматривается не столько как совокупность ресурсов и резервов, сколько как интегральные возможности и способности предприятия максимально удовлетворять потребности потребителей и учитывать интересы государства, оптимально используя экономические ресурсы [5].

Анализ научных публикаций позволяет выявить основные виды функциональных потенциалов, которые формируют экономический потенциал предприятия: производственно-технологический, трудовой, ресурсный, рыночно-сбытовой, информационный, инновационный, финансовый, интеллектуально-образовательный, организационно-управленческий.

Исследование структуры потенциала предприятия невозможно без учета влияния окружающей предпринимательской среды, многочисленных факторов и особенностей конкурентного рынка, которые являются детерминантами возможностей предприятия и определяют способность каждого элемента потенциала для достижения целей деятельности. Рассмотрение экономического содержания предпринимательского потенциала исследователи чаще всего сводят к его ресурсной трактовке, которая отводит предпринимателю роль координатора в создании комбинаций возможностей по использованию существующих или вовлечению новых факторов производства в хозяйственную деятельность предприятия. Однако предпринимательский потенциал предприятия в условиях рынка – это сложная, динамичная система, которая представлена совокупностью как производственных, так и управленческих ресурсов предприятия, определяет материально-техническую возможность создания конечного продукта. Отметим, что среди исследователей наиболее распространены подходы к определению сущности категории «предпринимательский потенциал», которые можно отнести к рыночной и производственно-технологической концепциям предпринимательского потенциала [6, с. 146].

В рыночной концепции основной акцент сделан на проявлении рыночных аспектов потенциала, и предпринимательский потенциал рассматривается как максимально возможная совокупность активных и скрытых альтернатив качественного развития социально-экономической системы предприятия в определенной среде хозяйствования с учетом ресурсных, структурно-функциональных, временных, социокультурных и прочих ограничений [5]. С позиции производственно-технологического подхода предпринимательский потенциал рассматривается как составной элемент более высокого уровня (экономического потенциала).

Для развития предпринимательского потенциала в современных условиях все большее значение приобретает необходимость развития факторов, определяющих развитие человеческого капитала: изобретательность, интеллект, инновационность, способность к риску и пр. В настоящее время практически все ученые, исследующие проблемы предпринимательства, сходятся во мнении о необходимости формирования предпринимательского поведения, в основе которого лежит стремление к реализации хозяйственной деятельности, ориентированной на получение максимального уровня прибыли [5]. В целом, к основным сущностным компонентам предпринимательского потенциала относят личностную (способности предпринимателя), ресурсную (ресурсы, необходимые для реализации предпринимательского потенциала) и эконо-

мическую (организация и управление процессом воспроизводства предпринимательского потенциала).

Достижение предприятием определенного уровня конкурентоспособности неразрывно связано с тем, насколько эффективно оно использует свои конкурентные преимущества в процессе осуществления хозяйственной деятельности и как это оценивается внешним окружением [7]. Совокупность внутренних и внешних конкурентных возможностей и способностей предприятия составляют его конкурентный потенциал, который позволяет предприятию вести эффективную конкурентную борьбу на рынке за счет формирования конкурентных преимуществ на основе использования материальных и нематериальных ресурсов. Современные условия хозяйствования доказывают, что источники конкурентных преимуществ организации лежат не столько в области вещественных (осязаемых) ресурсов, а в сфере, связанной с внутренними ресурсами организации. Так, к внутренним конкурентным преимуществам можно отнести, например, организационно-управленческий, интеллектуально-образовательный, финансовый, инновационный, предпринимательский, рыночно-сбытовой потенциал и пр. Следовательно, поиск конкурентных преимуществ при общей доступности материальных ресурсов сводится к обладанию уникальной информацией, знаниями, навыками, т. е. наиболее сильно затрагивает сферу трудовых ресурсов и их возможностей.

Структура и взаимосвязь элементов конкурентного потенциала представлена на ниже-следующем рисунке.

Структура элементов конкурентного потенциала



Примечание – Составлено автором на основе источника [7].

Исследование взаимосвязи и взаимовлияния элементов, составляющих конкурентный потенциал, позволяет отметить двойственный характер категории «предпринимательский потенциал». С одной стороны, предпринимательский подпотенциал проявляет себя как часть совокупного потенциала, с другой стороны, играет роль инструмента по формированию конкурентных преимуществ в процессе конкурентного взаимодействия других элементов потенциала предприятия.

Исключительная особенность предпринимательского потенциала заключается в том, что он играет связующую роль во взаимодействии экономических ресурсов. Данную зависимость можно отобразить следующей формулой [8]:

$$Tnp = ПрП \cdot РСП,$$

где *Tnp* – наращивание экономического потенциала (максимальное использование экономических ресурсов);

ПрП – предпринимательский потенциал;

РСП – рыночно-сбытовой потенциал.

Поскольку предпринимательский потенциал является составной частью как производственного, так и организационно-управленческого потенциалов, которые так же как рыночно-сбытовой потенциал формируют конкурентный и, в целом, экономический потенциал, то можно отметить, что происходит наращивание экономического потенциала предприятия путем усиления всех его структурных элементов благодаря воздействию предпринимательской составляющей. Также отметим, что предпринимательский потенциал развивается, находясь под постоянным влиянием изменений внешней среды, но при этом сохраняет свою качественную определенность и свойства, которые обеспечивают относительную стойкость и адаптивность его функционирования и в целом оказывают существенное влияние на обеспечение стойкости и конкурентоспособности экономического потенциала предприятия.

Таким образом, предпринимательский потенциал выступает необходимым условием реализации предпринимательских способностей и является инструментом по формированию уникальных комбинаций конкурентных преимуществ предприятия и выбора наилучшего (оптимального) метода достижения рациональных целей, формируемых в обстоятельствах информационной неопределенности. Следовательно, обеспечение конкурентоспособности предприятия на основе управления его экономическим потенциалом напрямую зависит от эффективной реализации его предпринимательского потенциала, как средства достижения наилучшего возможного состояния субъекта экономической деятельности любого хозяйственного уровня.

Список использованной литературы

1. **Posohov, I. M.** Research nature and concepts “competitive enterprise” / I. M. Posohov, E. V. Cherpizhko // Science and Technology. – 2016. – № 3. – P. 154–168.
2. **Абалкин, Л. И.** Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1987. – 330 с.
3. **Калінеску, Т. В.** Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : моногр. / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
4. **Россоха, В. В.** Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В. В. Россоха. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с.
5. **Лапин, Е. В.** Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление : дис. ... д-ра экон. наук : 08.07.01 / Е. В. Лапин. – Сумы, 2006. – 432 л.
6. **Хомяков, В. І.** Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. – Київ : Кондор, 2009. – 400 с.
7. **Балабанова, І. В.** Управління конкурентною раціональністю : моногр. / І. В. Балабанова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 537 с.
8. **Управление** экономическим потенциалом организации : учеб. пособие / А. П. Романов [и др.]. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.